Planejamento Financeiro do Empreendedor

Assim sendo assim, temos que é comum que as empresas busquem se destacar no mercado em que atuam, para isso, elas necessitam lidar com recursos escassos e com um ambiente cada vez mais complexo. A gestão financeira é uma das atividades das empresas que possibilita condições para que ela se destaque entre seus concorrentes, para isso, é necessário que todas as ações elaboradas estejam de acordo com a estratégia empresarial. O planejamento financeiro das empresas pode ser dividido entre controladoria e gestão financeira, cada uma, com suas responsabilidades (NASCIMENTO, 2015).

O planejamento financeiro é uma importante tarefa de todos os profissionais que atuam no setor financeiro das empresas, saber controlar os recursos, definir prioridades e atender às expectativas dos acionistas são algumas das tarefas que demandam intenso planejamento. Sendo assim, para os profissionais que atuam na área financeira, conhecer conceitos acerca desse tipo de planejamento é essencial. A prática de realização do planejamento financeiro é de extrema necessidade para o sucesso de qualquer empresa, por isso, os gestores e profissionais devem procurar dominar os principais conceitos relacionados a essa área (LUZ, 2015). A realização do planejamento financeiro contribui para que as empresas possam ter previsibilidade sobre sua necessidade de recursos, bem como, possam saber em quais períodos haverá sobra de recursos para que possam ser aplicados nas atividades operacionais. Os gestores podem adotar diversos tipos de estratégias financeiras, dentre elas, temos a estratégia de unidade de negócios, que

responsável pela tomada de decisão sobre a posição competitiva da organização no mercado.

Os gestores financeiros têm ganhado cada vez maior destaque nas atividades empresariais, pois eles, através de seus conhecimentos a respeito do setor, buscam atender às necessidades de recursos financeiros que a empresa necessita para continuar prestando seus serviços e fabricando seus produtos. O planejamento é importante, ainda, para que as empresas saibam quando será necessário buscar recursos, sejam eles externos ou internos. Com isso, o uso de ferramentas financeiras se faz importante para auxiliar as instituições bancárias e financeiras no fornecimento desses recursos (NASCIMENTO, 2015).

O desenvolvimento de um bom planejamento financeiro demanda muitas vezes que o gestor ou empreendedor realize um diagnóstico financeiro, nesse caso, é possível obter um retrato de todos os números e valores financeiros que são movimentados pela empresa. Geralmente, o diagnóstico financeiro demandará a análise de informações contidas nas fontes apresentadas na Figura a seguir:

Balanço Patrimonial
Apresenta informações sobre os ativos, os passivos e o patrimônio líquido da empresa.
Demonstração de Resultados
Apresenta as informações sobre as vendas no período.
Outras demonstrações financeiras
Apresenta informações que sejam relevantes para analise da situação economica e financeira da empresa.

Figura 1: Dados levantados no diagnóstico financeiro das empresas | Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Pesquisas realizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, mais conhecido como SEBRAE, apontam que muitas empresas não sobrevivem ao segundo ano de vida, em partes, isso ocorre porque não houve um bom planejamento financeiro para esse negócio:

> De acordo com a pesquisa Sobrevivência de Empresas (2020), realizada com base em dados da Receita Federal e com levantamento de campo, a taxa de mortalidade dessa área de negócios é de 29%. Já as microempresas têm taxa, após cinco anos, de 21,6% e as de pequeno porte, de 17%. De acordo com a pesquisa Sobrevivência de Empresas (2020), realizada com base em dados da Receita Federal e com levantamento de campo, a taxa de mortalidade dessa área de negócios é de 29%. Já as microempresas têm taxa, após cinco anos, de 21,6% e as de pequeno porte, de 17% (GUERRA, 2021, online).

O capital de giro é um dos principais elementos que influenciam os processos de tomada de decisão no ambiente organizacional, por isso, gestores, acadêmicos e profissionais buscam conhecer a aplicabilidade do capital de giro em variados cenários como uma das formas de se buscar contribuir para a geração de informações no ambiente das empresas (NASCIMENTO, 2015). A sofisticação das análises financeiras é uma das demandas que a modernização dos negócios tem imposto a todas as organizações, por isso, é recomendável que os gestores financeiros compreendam o papel do capital de giro no ambiente de negócios e faça o correto uso dessa importante ferramenta de gestão financeira.

As empresas devem buscar criar indicadores em todos os seus processos, assim, será possível acompanhar a evolução e a comparação com resultados passados. Somente quando se utilizam indicadores no ambiente empresarial é que se torna possível gerir os recursos disponíveis no ambiente de negócios de forma eficiente e segura. A gestão e o acompanhamento do capital de giro nos negócios devem ocorrer de maneira permanente, pois, os números financeiros das empresas estão se transformando constantemente, assim, será possível aos gestores acompanharem quaisquer tipos de alteração no status patrimonial do negócio (LUZ, 2015).

Importante que o empreendedor se preocupe com todos os valores financeiros do seu negócio, dentre eles, destaca-se os valores de capital de giro. Em relação ao capital de giro é importante avaliar que ele independe do porte, segmento ou posição no mercado da empresa, assim, temos que a falta de vigilância sobre ele, poderá acarretar prejuízos a empresa e provocar até a sua falência. Portanto, os empreendedores devem buscar sempre garantir que o seu negócio tenha o volume de capital de giro necessário para manutenção do negócio.

O cálculo do capital de giro pode ser calculado através da fórmula que está apresentado a seguir: **Capital de Giro = Ativo Circulante – Passivo Circulante**

Ao observar a fórmula do capital de giro devemos considerar que as informações para o seu cálculo são todas retiradas do balanço patrimonial da organização, por isso, é de fundamental importância essa demonstração para o cálculo dele. Como forma de melhorar o entendimento sobre o cálculo do capital de giro em uma organização considere o exemplo a seguir:

O grupo varejista Quero Mais é uma empresa que comercializa sapatos para todo o Brasil, seus negócios vêm crescendo anualmente, por isso, ela decidiu contratar um profissional que lhe ajudasse na melhoria da sua gestão financeira. Com a ajuda desse novo profissional, era esperado que a organização tivesse uma maior organização do seu fluxo financeiro, como primeira tarefa em seu novo trabalho o profissional elaborou o balanço patrimonial da organização conforme apresentado a seguir:

Balanço Patrimonial			
Ativo Circulante (AC)		Passivo Circulante (PC)	
Disponibilidades	5.000	Fornecedores	10.000
Valores a receber	6.000	Salários e Encargos Sociais	2.000
Estoques	12.000	Empréstimos	1.000
		Financiamentos	1.000
Ativo não circulante		Passivo não circulante	
Investimentos	5.000		
Imobilizado	5.000	Patrimônio Líquido (PL)	
		Capital Social	19.000
	33.000		33.000

Quadro 1: Balanço Patrimonial da empresa Quero Mais. | Fonte: elaborado pelo autor (2021).

Após calcular o balanço patrimonial da empresa o novo gestor financeiro fez o cálculo sobre do capital de giro do negócio, antes para isso, ele obteve os seguintes valores:

Valor total do ativo circulante: R$ 5.000 + R$ 6.000 + 12.000 = R$ 23.000

Valor total do passivo circulante: R$ 10.000 + 2.000 + 1.000 + 1.000 = R$ 14.000

Fórmula para cálculo do capital de giro: Capital de Giro = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Cálculo do capital de giro da empresa Quero Mais:

Capital de giro = 23.000 – 14.000

Capital de giro = R$ 9.000

O gestor financeiro do grupo empresarial Quero Mais obteve o valor de R$9.000 de capital de giro para o negócio.

As empresas ao calcular o seu capital de giro podem se deparar com valores positivos e negativos, o capital de giro positivo geralmente indica que uma empresa é capaz de saldar seus passivos de curto prazo quase imediatamente. Já quando capital de giro é negativo ele indica que uma empresa não pode fazê-lo. O empreendedor ao calcular o capital de giro do seu negócio deve estar atento às necessidades da sua empresa, pois, assim se tornará possível avaliar todas as perspectivas que existem em relação às finanças dos seus negócios. Salienta-se ainda, que é importante que os empreendedores possam fazer uma correta análise sobre as teorias e aplicações da administração financeira em seus negócios, para que assim eles possam tomar as melhores decisões em sua empresa.

As organizações possuem várias formas de aumentar o capital de giro para os seus negócios, dentre as principais estão:

- Disciplina: a gestão financeira demanda processos sistemáticos e que possibilitem à organização ter uma boa saúde financeira, para isso, disciplina na gestão de recursos é essencial.

- Identifique e corte gastos: uma boa gestão financeira sempre realizará uma avaliação frequente dos gastos para que possam minimizar, ou ainda, cortá-los.

- Negociação: a organização deve sempre treinar os seus colaboradores para que eles realizem uma boa negociação, se estiverem negociando com fornecedores eles devem conseguir descontos e dilatar prazos de pagamentos. Se estiverem negociando com clientes eles deverão buscar condições vantajosas para os seus negócios e receber os valores das suas vendas o mais rápido possível.

- Realizar empréstimos e financiamentos: dependendo da situação financeira da empresa, a realização de empréstimos apresenta-se como algo necessário, sendo assim, é importante que a empresa busque boas condições para realizar esses empréstimos com prazos de pagamentos dilatados e baixa taxa de juros. No caso de compra de bens móveis é interessante que se busque fontes de financiamento que apresentem baixas taxas de juros.

Acerca do planejamento financeiro, os empreendedores devem buscar sempre saber as diferenças entre lucratividade e rentabilidade, por isso, é importante considerar as informações apresentadas na Figura a seguir:

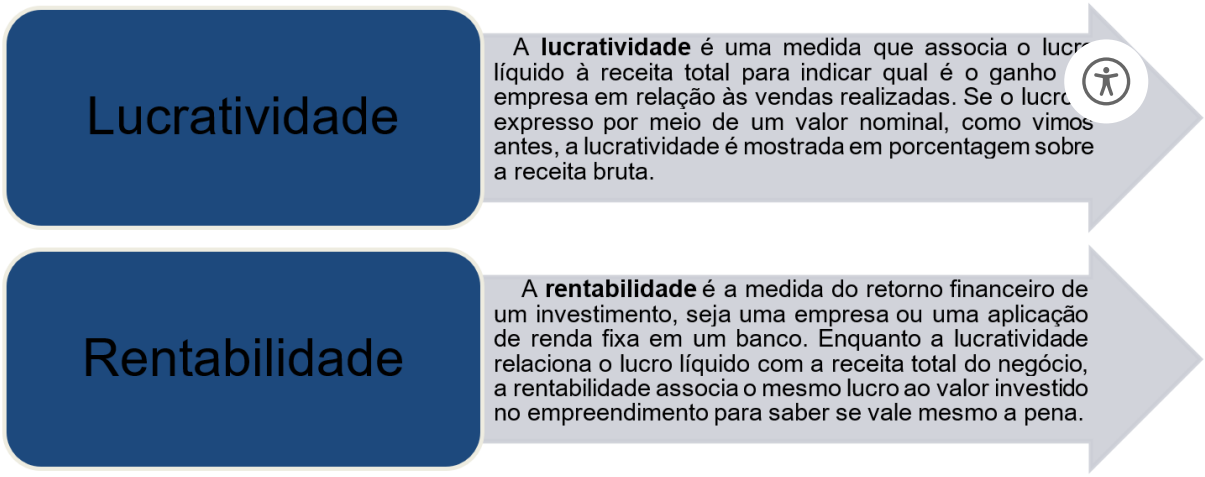
Lucratividade
A lucratividade é uma medida que associa o lucro líquido à receita total para indicar qual é o ganho da empresa em relação às vendas realizadas. Se o lucro é expresso por meio de um valor nominal, como vimos antes, a lucratividade é mostrada em porcentagem sobre a receita bruta.
Rentabilidade
A rentabilidade é a medida do retorno financeiro de um investimento, seja uma empresa ou uma aplicação de renda fixa em um banco. Enquanto a lucratividade relaciona o lucro líquido com a receita total do negócio, a rentabilidade associa o mesmo lucro ao valor investido no empreendimento para saber se vale mesmo a pena.

Figura 2: Lucratividade X Rentabilidade. | Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Ao se concentrar na gestão financeira de seus negócios é importante que os gestores avaliem quais são os principais aspectos que possam influenciar na lucratividade e rentabilidade de seus negócios, são eles:

- Que nas vendas: os empreendedores precisam estar atentos se a queda nas vendas dos seus negócios é devida a sazonalidade, ou ainda, se estão relacionadas a algum problema em seus negócios. Ressalta-se ainda que o processo de queda de vendas pode ser acarretado pela entrada de um novo concorrente no mercado, ou ainda, pelo lançamento de um produto substituto aos que são comercializados pela empresa (LUZ, 2015).

- Estoque com giro lento: muitas organizações insistem em comercializar um amplo mix de produtos, entretanto, nem todos os produtos possuem o mesmo giro de vendas. Assim, é importante que o empreendedor avalie o portfólio de produtos que são comercializados, assim, se torna possível ofertar os produtos que são mais demandados pelos seus consumidores.

- Aumento dos gastos fixos: a análise financeira em um negócio deve ser objeto constante, por isso, é imprescindível que o empreendedor busque compreender exatamente como ocorre o comportamento das suas contas. Obviamente que os gastos variáveis aumentarão conforme a empresa venda mais produtos e serviços, entretanto, é importante que os gestores

analisem também o comportamento dos gastos fixos da organização. Em caso onde os gastos fixos aumentem de maneira constante é importante que os empreendedores liguem o alerta para aumentar o controle destes gastos de maneira imediata (NASCIMENTO, 2015).

- Aumento das despesas financeiras: o controle das despesas financeiras é também uma atividade que não pode deixar de ser realizada pelos profissionais, salienta-se que os empreendedores devem buscar compreender a origem destas despesas, bem como, devem buscar cortar as despesas que são passíveis de serem cortadas sem atrapalhar o funcionamento da empresa (LUZ, 2015). Em muitos negócios os empreendedores e gestores acabam não prestando a devida atenção às despesas financeiras e isso acaba corroendo uma importante parte do seu lucro.

- Aumento dos prazos de vendas: os prazos precisam ser controlados, muitas vezes os clientes acabam impondo uma série de condições para que possam efetuar as compras, quando as empresas aceitam essas condições sem se preocupar com o impacto delas em suas contas isso pode prejudicar o seu faturamento. Sendo assim, é dever do empreendedor e de todos os gestores buscarem controlar todos os prazos que afetam a questão financeira em suas empresas, o ideal é que a empresa possa obter um prazo confortável junto aos seus fornecedores e que conceda um prazo menor aos seus clientes, assim, ela terá a oportunidade de receber suas vendas e arcar com suas despesas sem ter a necessidade de recorrer ao seu caixa ou capital de terceiros em sua operação (LUZ, 2015).

- Controle da inadimplência: atualmente um dos principais problemas das empresas está relacionado à inadimplência, pois, quando uma empresa deixa de receber por uma venda realizada ela acaba arcando com o prejuízo referente a todo o esforço que foi realizado para que aquela

negociação ocorresse (NASCIMENTO, 2015). Ressalta-se ainda, que há setores da economia em que a inadimplência é maior, um exemplo setor educacional e de saúde, por isso, se faz necessário que os empreendedores possam analisar como está o comportamento de seus clientes e de como eles vem realizando os pagamentos (LUZ, 2015).

Os empreendedores devem buscar também compreender o conceito de ponto de equilíbrio, pois, essa é uma ferramenta utilizada na gestão financeira que ajuda na identificação do volume mínimo de faturamento para que a empresa não gere prejuízos. O ponto de equilíbrio é, portanto, um indicador de segurança do negócio, pois "ele que mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos, que indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos" (SEBRAE, 2021, online).

Os empreendedores podem calcular três tipos de ponto de equilíbrio para o seu negócio, são eles:

Tipo de ponto de equilíbrio	Definição
Ponto de equilíbrio contábil	Conhecido por ser o mais cor de todos, esse ponto de equilíbrio divide os custos as despesas fixas pela margem de contribuição, assim, ele obtém o valor necessário para que a empresa possa igualar os gastos e começar a ter o lucro em sua operação.
Ponto de equilíbrio financeiro	O cálculo desse ponto de equilíbrio é muito semelhante ao ponto de equilíbrio contábil, nesse caso, é importante excluir os valores de depreciação e outras despesas que não são desembolsadas pela organização, mesmo que elas estejam apresentadas na Demonstração de Resultados da organização.
Ponto de equilíbrio econômico	Para o cálculo desse ponto de equilíbrio é importante considerar o custo de oportunidade, assim, deverá acrescentar a margem de ganho que poderia ser obtida caso o empreendedor tivesse optado por realizar um investimento em outro tipo de negócio, por exemplo. Assim, é importante que o negócio escolhido possa gerar um resultado igual ou superior ao que foi preterido pelo empresário ou investidor.

Quadro 2: Tipos de ponto de equilíbrio | Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Em uma análise simples, temos que a diferença que é apresentada entre o preço de venda dos produtos e serviços ofertados pela entidade, e o volume dos custos e despesas variáveis ganha o nome de margem de contribuição. Calcular a margem de contribuição é de fundamental importância para as organizações que desejam tomar alguma decisão econômica e financeira,

portanto, esse conhecimento é de grande importância para todos os profissionais que atuam ou pretendem atuar na contabilidade.

Em geral, podemos considerar que a margem de contribuição trata do valor que sobraria de cada uma das unidades vendidas do produto, ou ainda do serviço prestado, sendo assim, o preço cobrado deve ser suficiente para arcar como os custos e demais despesas fixas, os valores que entidade deve pagar a título de impostos, além, do valor que ela almeja a título de lucro ou remuneração pela sua atividade.

Caso uma empresa identifique uma margem de contribuição negativa, constata-se uma situação extrema, onde ela deverá produzir uma grande quantidade de produto, ou prestar muitos serviços, para arcar com os seus custos fixos. Em casos onde a margem de contribuição foi suficiente apenas para cobrir os seus custos e despesas fixas, ocorre a situação onde a empresa estará operando em seu ponto de equilíbrio.

O uso da margem de contribuição, ainda permite aos gerentes e gestores compreenderam como se dá a relação custo, volume, preços com o lucro auferido pela entidade, portanto, ela poderá auxiliar em processos de tomada de decisão, tais como, aumento ou diminuição da produção de um determinado item, ou aumento/diminuição dos preços praticados, ou busca por um aumento na lucratividade da empresa (LUZ, 2015).

Uma outra informação financeira que deve ser compreendida pelos empreendedores é que a trata do prazo de retorno de investimento, nesse

caso, cálculos são realizados para que o empreendedor saiba em quanto tempo ele poderá ter acesso aos investimentos que foram realizado r ele na abertura do negócio, ou ainda, no investimento realizado. É muito importante o empreendedor ter noção desse conceito também, uma vez que um tempo estendido demais para ter o dinheiro de volta pode significar que o esforço para a abertura e o funcionamento da empresa simplesmente não valem a pena.

Atividade Extra

A realização do planejamento financeiro é uma atividade que nem sempre é tão simples de ser realizada, ainda mais para quem está empreendendo e não dispõe de tantas informações acerca dessas especificidades, sendo assim, buscar informações e ajuda é essencial. O SEBRAE é o Serviço Brasileiro de Apoio às micro e pequenas empresas, ele oferece uma grande lista de matérias que podem ser utilizadas pelos profissionais no processo de elaboração do seu planejamento financeiro.

Acesse o link e conheça um pouco mais desses materiais: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=planejamento%20financeiro>.

Referência Bibliográfica

GUERRA, A. C. **Sebrae: pequenos negócios têm maior taxa de mortalidade.** Agência Brasil. 2021. Disponível em

<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-06/sebrae-pequenos-negocios-tem-maior-taxa-de-mortalidade>.

LUZ, E. **Análise e demonstração financeira.** São Paulo: Pearson Universidades, 2015.

NASCIMENTO, A. **Gestão do capital de giro.** São Paulo: ELT Importado Pearson, 2015.

SEBRAE. **Gestão Financeira nos pequenos negócios.** 2021. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=planejamento%20financeiro>.

Ir para exercício